

# 政策落满盘活 民营经济展现积极变化

■ 苏诗钰

民营经济占据国内生产总值半壁江山,是拉动经济增长的重要引擎之一。随着促进民营经济高质量发展的政策“组合拳”不断推出,民营经济发展出现积极变化。

近日,中国中小企业协会公布的10月份中国中小企业发展指数为89.1,高于2021年和2022年同期水平。在分项指数中,资金指数止跌回升,比9月份上升0.2点,处于景气临界值100以上。可以看出,企业融资状况有所改善,发展信心保持平稳,市场预期有待增强。

另外,国家市场监督管理总局发布的数据显示,前三季度,民营企业发展势头良好,全国新设民营企业同比增长15.3%。可以看出,在一系列扩大内需、提振信心、促进民营经济发展等政策措施的引领和带动下,我国经营主体内生

要更加关注中小微企业的发展现状,打通其在体制机制与政策落实层面的痛点和堵点。切实优化民营企业发展环境,破除制约民营企业公平参与市场竞争的制度障碍

动能持续增强,经济持续恢复向好。

在笔者看来,民营企业发展虽然出现积极变化,但也要直面目前存在的挑战,直击问题要害,把脉民营企业发展脉络。例如,还存在民营企业投资计划整体偏保守、融资渠道少、信用等级低、抵押物少等问题。

对于民营企业来说,政策落,满盘活。相关部门要重视营商环境,切实解决民营企业发展

中存在的问题。政策的出发点要从民营企业的角度思考问题,想企业之所想、急企业之所急、解企业之所困。

一方面,要激发民营企业的内生循环动力,给予真金白银的政策帮扶。通过宏观政策扩大总需求,优化资金供给结构,把更多金融资源向民营企业倾斜。同时,要精准和结构化降低民营企业税费负担,严查擅自扩大征收范围、乱收费

等现象。通过政策助力,将重心落在社保、公积金等总体费率下降方面,帮助企业降低用人成本。

另一方面,要持续优化民营企业的外部生存环境,给予公平透明的政策帮扶。不断扩大政策的优惠面,简化申请手续,确保符合条件的企业能尽享优惠政策。同时,要更加关注中小微企业的发展现状,打通其在体制机制与政策落实层面的痛点和堵点。切实优化民营企业发展环境,破除制约民营企业公平参与市场竞争的制度障碍。

## 诗语漫谈

# 地产开发商要认清新模式下该拼什么?

■ 王丽新

继中央金融工作会议提出“加快保障性住房等‘三大工程’建设”后,近日,国家金融监督管理总局召开学习贯彻中央金融工作会议精神专题研讨暨监管工作座谈会,提出大力支持超大特大城市“平急两用”公共基础设施、城中村改造、保障性住房等“三大工程”建设;住房和城乡建设部也明确,“三大工程”是根据房地产市场新形势推出的重要举措。

在笔者看来,构建房地产发展新模式是破解房地产发展难题的治本之策,“三大工程”是落实房地产发展新模式的有力抓手。地产下半场,开发商要有清醒的认识,认清拼什么,怎么拼;要围绕细分赛道、高品质的居住服务需求练内功,建立从开发建设到维护使用的全生命周期服务模式。

新模式下,开发商要抓住由“三大工程”带

来的新发展机遇,加快跑通新商业模式。从公开信息来看,10月份以来,住建部已赴多个省市调研“三大工程”推进情况,可见相关工作已加速落实。从中长期来看,房地产企业需抓住相关开发建设、运营管理以及服务的市场增量机遇,扎实开拓第二增长曲线。

第一,加大保障性住房建设力度势必增加竣工交付,增加建筑和建材订单,增加物业管理及家居消费订单,也有很大可能给部分低成本、强开发能力的房地产开发龙头企业增加新的业务线。

第二,城中村改造是推进以人为核心的新型城镇化进程的重要措施。据多家机构披露的公开数据显示,本轮超大特大城市“城中村”待改造面积或有13.4亿平方米,总投资额或达8.2万亿元,年均8200亿元。从实施思路上看,既考虑短期稳地产、稳内需,同时也考虑了长期可持续发展趋势,还确保现金流较为稳健的开发商有

参与的机会,为其探索新商业模式,向美好生活服务商转型提供助力和空间。

第三,超大特大城市“平急两用”公共基础设施建设,注重盘活城市低效和闲置资源,亦是针对经济运行新变化祭出的有力措施。这类设施包括公园、体育场馆、宾馆酒店等,其建设和完善能够有效补齐超大特大城市应急能力建设短板,同时提升超大特大城市旅游、居住品质,涉及房地产及文旅消费等多领域增量商机。对地产商而言,要发挥整合资源、招商能力以及运营不动产等多种优势,布局代建、物管、城市服务、文旅等新细分赛道,用运营服务逻辑而非开发摊大饼逻辑来构建新盈利模式。

新模式下,开发商需适度拓展融资渠道,筑牢安全底线,用产品和服务品质赢得市场。从中长期来看,推进“三大工程”落地,将进一步促进房地产市场平稳健康发展。相应地,金融服务亦会加紧跟上。当前,除了信贷、债券以及股权融资“三支箭”齐发,财政资金以及专项债之外,保障性租赁住房公募REITs发行已迎来

新突破,示范效应逐渐形成,业内对不动产REITs常态化发行充满期待。另外,对于部分“三大工程”项目而言,更好地引导金融机构和民间资本参与其中,实现共建亦是具备较强实操空间的新融资模式。

当前财务、经营、信用等基本盘稳健的开发商,可结合自身长租公寓、产业地产、代建等非房开业拓展融资渠道,一方面筑牢企业安全底线,另一方面为新型业务赛道“铺粮”。如此一来,可缓解开发商持有型物业沉淀资金产生的财务成本支出等资金压力,从而使其更好地在提升产品力和围绕房屋全生命周期提供运营服务上发力。好的客户满意度,才是企业含金量最高的招牌,亦是地产下半场抢占市场份额的最有力保证。

总体而言,房地产行业蒙眼狂奔的粗放发展阶段已过,凝心聚力推动高质量发展的时代已来。下半场,新模式要落地,有利于消除房地产“高负债、高杠杆、高周转”发展旧模式的弊端,开发商需拨开迷雾,看准前路砥砺前行,推动行业平稳健康发展。

## 新知灼见

## 若有所思

# 从公募REITs市场“新新向荣”看经济回升底气

■ 昌校宇

进入四季度以来,公募REITs市场多元化扩容提速,不但申报项目持续“上新”,底层资产类型也日趋丰富。如果说这是公募REITs市场发展不断向前的“可视化”展示,那么进一步“穿透”则能看到经济持续稳定回升向好的底气。

一方面,“盘活存量资产、扩大有效投资”是公募REITs的标志性特点,而投资作为拉动经济增长的“三驾马车”之一,对经济增长持续恢复至关重要。

另一方面,10月份以来,排队入场的公募REITs项目已达10单,涉及的底层资产既有消费等新型基础设施,也有高速公路、产业园区、保障性租赁住房、新能源等已有发行经验的基础设施。基础设施是经济社会发展

的重要支撑和必备条件,而成为公募REITs的底层资产又需要是成熟优质、运营稳定的基础设施项目,可见中国经济持续恢复向好已有强力支撑。

具体到首批4单消费基础设施REITs项目的申报,既标志着公募REITs资产类型和投资者投资标的持续丰富,也将进一步助力宏观经济稳步增长、提振资本市场信心。据笔者观察,4单项目的底层资产(购物中心、社区商业等)均较为优质,不但运营效率高、出租率在90%以上,而且盈利状况良好,经营业绩具备较强增长潜力。消费类底层资产表现亮眼的运营指标和持续稳健的财务盘面,也正是经济增长总体回升的直接佐证。

借由REITs通道,上述4单项目的原始权益人,可通过REITs净回收资金投入更多、更好的消费基础设施项目建设与孵化中,进而提振消费、拉动内需。广大投资者也将有机会参与并分享到优质消费基础设施底层资产的持续经营红利,成为受益方。在我国经济基本面逐渐修复的背景下,购物中心、社区商业等资产的估

值将会恢复,相应的REITs产品收益率也将带给大家惊喜。

此外,其他类型的基础设施也能成为经济活动提供必要的条件和支持。展开中国地图,高速公路如纵横交错“大动脉”,为经济发展注入源源不断的动力;产业园区作为实体经济的核心载体,可促进产业的发展和经济的持续增长;发展保障性租赁住房,被部分城市列为促进解决新市民、青年人住房困难的重要抓手和经济稳增长的重要引擎;新能源产业正在成为经济高质量发展的重要引擎……

总的来看,“新新向荣”的公募REITs市场正在实现“质量”双增的路上稳步前行,进一步提升对实体经济的服务质效。

## 笑语言燃

# AEB之争背后:智驾技术话语权志在必得

■ 龚梦泽

小鹏汽车与华为连日就AEB(自动紧急制动系统)技术展开的论战尽管按下了暂停键,但国内智驾TOP级玩家针对智驾技术话语权的争夺战已然打响。

关于本次论战的焦点——AEB,指的是一种在可能碰撞的场景下自动刹车的系统,其场景包括但不限于行人“鬼探头”、非机动车横穿、遗落的不规则物体、高速路前车失控等。

在笔者看来,尽管小鹏汽车和华为争执许久,但实际上双方对于AEB的理解不同。简而言之,小鹏汽车偏向于传统定义的、运用规则算法

的、约等于L0级别的AEB;而华为则将AEB理解为L2级-L3级的智驾避障。

双方孰是孰非,尚无定论,但不可否认的是,这场由国内智驾巨头引发的论战,不仅演化成车企一次求之不得的技术宣传机会,将AEB带入更多消费者的视野,更是把智驾技术的话语权争夺摆上了台面。

近年来,国内车企竞争重点转移至智能驾驶,软件定义汽车的趋势愈发明显,智能驾驶功能在消费者购车决策中的影响力也逐渐走强。未来,由智驾技术带来的用户信任度和话语权,必然会转化为产品定价权,进而直接影响品牌的市场占有率,其战略意义可见一斑。由此,有意在智能驾驶领域深耕的企业应围绕技术创新、市场营销和生态合作三方面进行全方位的提升。

首先,从技术的角度来看,算法是确保车辆可靠性与准确度的核心所在。这就要求企业获

取大量的用户数据,提升自身在算法、传感器、数据处理等方面的核心竞争力;再通过超强的效率与成本控制能力,不断推出具有创新性和差异化的产品和服务,在市场中占据优势地位,获得更高声量的话语权。

其次,从市场竞争的角度来看,此次华为通过对非标工况做出的优化,展现出了更好的泛化能力,即以“自选动作”战胜了友商的“规定动作”。这也表明,内卷之下能够笑到最后的,一定是更有技术含量和用户口碑、能给用户提供更佳体验的企业。

最后,从生态合作的角度来看,接下来智能驾驶市场将逐步从单一的大算力芯片之争走向芯片、操作系统、软件、数据多维的综合之争,随之而来的是系统复杂度高、全栈自研难、迭代效率低等问题。面对上述难题,只有以生态的方式参与协作,整合多方优势资源,才是技术量产破局的必经之路,进而推进智能驾驶的产业化和普惠化。

## 梦析笔谈